

Использование активизирующих методик в профконсультационной работе.

В работе используются активизирующие упражнения, методики, активизирующие беседы.

Цель – активизировать личностный потенциал клиента, повысить его самосознание, способствовать принятию клиентом ответственного решения за свой профессиональный выбор.

Задача - создать условия для самостоятельного решения проблемы клиентом.

Ход консультации.

I. Этап. Установление отношений взаимопонимания между психологом и клиентом.

1. Определение цели клиента. (Что хочет клиент получить от психолога?)
2. Формулировка запроса клиента. (Анкета). Предшествующий опыт работы, анализ анкетных данных позволяет сделать вывод о том, что зачастую клиент занимает пассивную позицию. Он готов принять всё, что говорит ему психолог. Клиент полностью полагается на результат, не пытаясь что-то изменить в себе, клиент не желает меняться.
3. Переформулировка запроса (консультант выходит к клиенту с предложением самому составить проф.план.)
4. Заключение «контракта» с клиентом.

II. Этап. Профессиональное самоопределение

Алгоритм действий.

- Какова цель вашей профессиональной карьеры? (Если цель ясна, то она будет действовать сама).

- Что препятствует выбору карьеры в настоящее время? (Проблема может быть ресурсом. Например, страх – помощник от необдуманных решений.)

1. Если у клиента имеется альтернативный выбор профессии, то можно применить следующие методики: Пряжников «Схема альтернативного выбора», «Будь готов!», методика описания профессии (соответствие человека требованиям, которые предъявляет профессия). Далее возможно подтверждение или опровержение полученных данных о клиенте путём использования психодиагностических материалов.
2. Если клиент не готов сделать проф.выбор, то работа по схеме:
 - -Выяснить ресурсы клиента . ЗУН. Упражнение «Я в лучах солнца», Что Вы умеете хорошо делать? Какое занятие приносит Вам большее удовлетворение? Что Вы цените в себе больше всего? За что Вас ценят знакомые?
 - Подвести итог: закрепление всего положительного.
 - Методика описания профессии (Какую работу клиент выбирает?)или методика «Незавершённые предложения »(Я бы хотел, чтобы моя профессия позволяла мне... Для успеха в карьере мне необходимо... Хорошо, когда работа связана с ...)

➤ Изучение профессиограмм с целью выбора нескольких профессий.
Далее вернуться к пункту №1.

3. Оказание помощи в выборе учебного заведения (Самостоятельный поиск сбора информации по предлагаемому обучению с использованием справочной литературы.)

4. Планирование (Цель. Что я хочу? Для чего мне это нужно?). 2 критерия дела влияют на процесс планирования – важность и срочность. Построение графика.

5. Составление индивидуального профессионального плана.

- ❖ Цель жизни.
- ❖ Планируемая профессия.
- ❖ Предполагаемое образование.
- ❖ Профессиональное мастерство
- ❖ Предполагаемая должность
- ❖ Желаемый размер оплаты
- ❖ Вид занятости.
- ❖ Место проживания, жилищные условия.

Психологическая поддержка.

1. Выслушать. Понять переживания клиента.(Чем Вы больше всего обеспокоены в данный момент?) Если клиент не раскрывается, то применить методику «Жизненный путь». Проекция поведения.(как при встрече с психологом себя ведёт. Так и при встрече с работодателем. Отказ от консультирования – упускает свой шанс.)
2. Арт-терапевтические приёмы. Например, «Театр моей жизни».
3. Выявить и обратить внимание на положительные моменты в ситуации.
4. Похвала и поддержка. Создание позитивного настроения.

Безработные.

1. Определить цель поиска работы. (Какую работу я ищу? Что необходимо сделать. Чтобы много зарабатывать? Что это должна быть за фирма? Каков образ жизни? Характеристика рабочего места).

Можно применить следующие упражнения:

- Как человек я обладаю навыками...
 - Как специалист я обладаю навыками...
 - Перечислите все свои ЗУН
 - Выявите свой личностный и профессиональный ресурс (попросите окружающих вас людей ответить на вопрос, какие личностные и профессиональные качества они в Вас видят?)
2. Запишите те способы поиска работы, которые вам известны. Какие Вы уже использовали?
 3. Практические шаги (Составление резюме)
 4. План действий.

Методика «Незавершённые предложения»

1. Я бы хотел, чтобы моя профессия позволяла мне...

2. Для успеха в карьере мне необходимо ...

3. Хорошо, когда работа связана с ...

Методика «Незавершённые предложения»

1. Я бы хотел, чтобы моя профессия позволяла мне...

2. Для успеха в карьере мне необходимо ...

3. Хорошо, когда работа связана с ...

Методика «Незавершённые предложения»

1. Я бы хотел, чтобы моя профессия позволяла мне...

2. Для успеха в карьере мне необходимо ...

3. Хорошо, когда работа связана с ...

Анкета «Я и карьера»

Предложите заполнить людям из ближайшего окружения.

1. Что Вы считаете моими сильными качествами, которые могут помочь мне в моей будущей карьере?
2. Какие из моих качеств могут пользоваться наибольшим спросом на рынке труда (эти качества важны для общества, их ценят работодатели)?
3. Какие мои качества могут помешать мне в построении карьеры?

Анкета «Я и карьера»

Предложите заполнить людям из ближайшего окружения.

1. Что Вы считаете моими сильными качествами, которые могут помочь мне в моей будущей карьере?
2. Какие из моих качеств могут пользоваться наибольшим спросом на рынке труда (эти качества важны для общества, их ценят работодатели)?
3. Какие мои качества могут помешать мне в построении карьеры?

Анкета «Я и карьера»

Предложите заполнить людям из ближайшего окружения.

1. Что Вы считаете моими сильными качествами, которые могут помочь мне в моей будущей карьере?
2. Какие из моих качеств могут пользоваться наибольшим спросом на рынке труда (эти качества важны для общества, их ценят работодатели)?
3. Какие мои качества могут помешать мне в построении карьеры?

Анкета «Я и карьера»

Предложите заполнить людям из ближайшего окружения.

1. Что Вы считаете моими сильными качествами, которые могут помочь мне в моей будущей карьере?
2. Какие из моих качеств могут пользоваться наибольшим спросом на рынке труда (эти качества важны для общества, их ценят работодатели)?
3. Какие мои качества могут помешать мне в построении карьеры?

Анкета «Я и карьера»

Предложите заполнить людям из ближайшего окружения.

1. Что Вы считаете моими сильными качествами, которые могут помочь мне в моей будущей карьере?
2. Какие из моих качеств могут пользоваться наибольшим спросом на рынке труда (эти качества важны для общества, их ценят работодатели)?
3. Какие мои качества могут помешать мне в построении карьеры?

Анкета «Я и карьера»

Предложите заполнить людям из ближайшего окружения.

1. Что Вы считаете моими сильными качествами, которые могут помочь мне в моей будущей карьере?
2. Какие из моих качеств могут пользоваться наибольшим спросом на рынке труда (эти качества важны для общества, их ценят работодатели)?
3. Какие мои качества могут помешать мне в построении карьеры?

Задание №1.1

Перечислите рабочие места, которые Вас устраивают. Например, учитель физики в школе, юрист. Меня устраивают следующие рабочие места:

Задание №1.2

Перечислите все виды работ, которые Вам приходилось выполнять на протяжении обучения по профессии, в т.ч. во время практики, работы по совместительству. Трудовому договору. Например, делать цифровые вычисления, работать с оборудованием. Я имею опыт выполнения следующих видов работ:

Задание 1.3.

Перечислите все навыки и умения (то, что Вы умеете делать хорошо), которые не имеют непосредственного отношения к вашей профессии. Например, владею навыками массажа, печатаю на пишущей машинке.

Я умею:

Задание 1.4.

Перечислите все виды занятий, которыми хотелось бы заняться, но не было возможности. Например, Вы хотели бы освоить игру на гитаре.

Я хотела бы освоить следующие виды работ:

Задание № 1.5

Проанализируйте списки №2,3,4 и по возможности дополните список №1. В списке №1 выберите и обозначьте звездочками три наиболее предпочтительных варианта работ.